

# Determinanten van locatiebeslissingen en duurzame groei van ondernemingen

Lieselot Baert<sup>a,b</sup>, Gert Bijmens<sup>b</sup>, Koen Breemersch<sup>b</sup>, Birgit Derzelle<sup>b</sup>, Asmae El Gallae<sup>b</sup>, Joep Konings<sup>1,a,b</sup>, Cathy Lecocq<sup>a,b</sup>, Jo Reynaerts<sup>a,b</sup>, Robrecht Vandendriessche<sup>b</sup> en Jakob Vanschoonbeek<sup>b</sup>

<sup>a</sup>*Steunpunt Economie & Ondernemen (STORE)*

<sup>b</sup>*Vlaams Instituut voor Economie & Samenleving (VIVES), Faculteit Economie en Bedrijfswetenschappen, KU Leuven*

07/11/2016

**STEUNPUNT  
ECONOMIE &  
ONDERNEMEN**



**Vlaanderen**  
is economie, wetenschap  
& innovatie

---

<sup>1</sup> De resultaten in dit rapport geven de mening van de auteurs weer en niet deze van de Vlaamse overheid: de Vlaamse Gemeenschap/het Vlaams Gewest is niet aansprakelijk voor het gebruik dat kan worden gemaakt van de in deze mededeling of bekendmaking opgenomen gegevens. Dit overzicht beperkt zich tot de essentie van de literatuur en vormt een voorlopige versie.

## Determinanten van locatiebeslissingen en duurzame groei van ondernemingen

In dit rapport geven we een beknopt literatuuroverzicht van de belangrijkste factoren die de vestigingskeuze van ondernemingen bepalen. Hierbij bekijken we tevens welke determinanten delocalisatie beïnvloeden en hoe het beleid kan bijdragen tot een verankering van ondernemingen en duurzame ondernemingsgroei. We behandelen achtereenvolgens (i) directe buitenlandse investeringen, (ii) internationale handel, (iii) loonkosten, (iv) regulering, (v) hoge groei ondernemingen, (vi) instellingen en (vii) de nieuwe economische geografie, (viii) regionale clustering en (ix) globalisering. Tabel 1 geeft een overzicht van de factoren, de gehanteerde referenties, het geografische toepassingsgebied en de overeenstemmende STORE-VIVES studies en andere literatuur dienaangaande.

### (i) Directe Buitenlandse Investeringen in Vlaanderen

Voor het aantrekken van **directe buitenlandse investeringen** (DBI) zijn overwegend **loonkosten** en de **bedrijfsbelasting** doorslaggevend, zie resp. Konings & Murphy (2006); Meundler en Becker (2010), Djankov *et al.* (2010) en Overesch en Wamser (2009). **Loonkosten** hebben een significante negatieve invloed op tewerkstelling in vestigingen van multinationale ondernemingen (MNOs) door zowel de reductie in tewerkstelling in bestaande vestigingen als de lagere kans om nieuwe vestigingen aan te trekken. Hier speelt loonconcurrentie tussen landen ook een rol, maar vooral tussen hoge-loonkostlanden en minder tussen hoge-loonkostlanden en lage-loonkostlanden: wanneer de loonkosten relatief sneller stijgen in België dan in andere vergelijkbare Europese landen zorgt dit voor relocatie van activiteiten en tewerkstelling in MNOs naar het buitenland. Echter, de hoge loonkostverschillen tussen België en lage-loonlanden blijken minder belangrijk te zijn voor dit mechanisme. Met andere woorden een investering in China bijvoorbeeld wordt vnl. gedreven door de grootte van de afzetmarkt daar en niet door de lage loonkosten in China. Maar lagere loonkosten in Duitsland, Italië of Spanje, spelen wel een rol bij de relocatie van bedrijven in België.

De **belasting op de bedrijfswinst** heeft een negatieve invloed op de instroom aan DBI, vooral dan in de domeinen van O&O investeringen, investeringen in financiering, en efficiëntie verhogende en kosten-reducerende (verticale) DBI in de maakindustrie. Wat de effectieve belastingvoet op de bedrijfswinst betreft, blijkt dat België met 26.7% de zesde plaats bekleedt in de EU in 2014. Voor meer onderzoek aangaande deze thematiek, verwijzen we naar Abraham

en Konings (2014) en Konings et al. (2016). Deze laatste toont aan dat de vermindering van de effectieve vennootschapsbelasting ten gevolge van de introductie van de notionele inrestaftrek een belangrijke positieve impact heeft gehad op jobcreatie in buitenlandse filialen van MNOs in België.

## (ii) Internationale Handel

In het domein van de **internationale handel** blijkt dat de *vrijmaking van handel* een invloed heeft op de locatiebeslissingen van bedrijven (Autor *et al.*, 2013). Voor Belgische ondernemingen blijkt dat de toegenomen Chinese concurrentie op de importmarkt aanleiding geeft tot een daling van de tewerkstellingsgroei (Mion en Zhou, 2013). De bedrijven die overgingen tot de relocatie van hun activiteiten hebben een hogere overlevingskans maar kennen een daling in het aandeel van tewerkstelling in productie. Daarentegen hebben bedrijven die exporteren een hogere overlevingskans; ook al leidt internationale handel tot een verlies aan tewerkstelling in bepaalde sectoren, toch blijft export-ondersteunend beleid van belang omdat dergelijke bedrijven veel toegevoegde waarden creëren binnen de Belgische landsgrenzen (Wagner, 2013). Zo tonen Van Biesebroeck, Konings en Volpe (2016) aan dat de *Vlaamse exportsteun* een belangrijke positieve impact heeft gehad voor exporterende Vlaamse bedrijven om te overleven op hun exportmarkten tijdens de financiële crisis.

## (iii) Loonkosten

Wat de *arbeidskosten* betreft, blijkt dat Belgische ondernemingen relatief duurder zijn t.o.v. de buurlanden en dat de ontwikkeling van de loonkost is losgekoppeld van de evolutie van de productiviteit (NBB, 2015). Deze *ontkoppeling* vormt een aandachtspunt voor het beleid omdat hoge arbeidskosten de allocatie van arbeid over *middle-tech* en *low-tech* sectoren beïnvloedt (Kronberger, 2013), zeker voor België en Vlaanderen omdat vele zgn. “lead firms” (Baert en Reynaerts, 2015, zie ook “Hoge Groei Ondernemingen”) zich net in deze sectoren bevinden. Empirische bevindingen wijzen er ook op dat hoge arbeidskosten per eenheid product voor Belgische ondernemingen een negatieve impact hebben op de export, waardoor schaalvoordelen minder kunnen worden gerealiseerd. Dit leidt tot verminderde externe concurrentiekracht en kan op termijn de-localisatie of exit tot gevolg hebben (Decramer *et al.*, 2016).

#### (iv) Regulering

**Omvangsspecifieke regulering** die bedrijven bindt aan de toepassing van bepaalde arbeidswetten in functie van hun omvang (gemeten in het aantal voltijds tewerkgestelde erknemers, FTE) heeft een effect op de schaal en de productiviteit van ondernemingen. Dit effect is doorgaans *negatief* omdat dit type van regulering verhindert dat ondernemingen evolueren naar een ideale of optimale grootte en daardoor kunnen ze minder makkelijk profiteren van schaalvoordelen. Specifiek treden de in Europa geldende regels omtrent de vertegenwoordiging van arbeiders in de ondernemingsraad in werking zodra de drempels van 50 (of meer recent 100 voor België) en 250 werknemers worden overschreden. Door het nagaan hoe de verdeling van de bedrijfsomvang er zou uitzien zonder dergelijke regulering gekoppeld aan de ondernemingsgrootte, tonen Garicano *et al.* (2016) aan dat in Frankrijk de welvaartskost van deze regulering 1.3 to 3.4 % van het Franse BBP bedraagt, afhankelijk van de veronderstelling of het reële loon al dan niet gedeeltelijk rigide is of zich perfect neerwaarts aanpast. Gourio en Roys (2014) gaan dieper in op het feit dat deze regulering een fenomeen creëert waarbij veel bedrijven de tewerkstelling bewust beperken tot 49 werknemers, een gegeven dat resulteert in een verdeling waarbij bedrijven met 50 werknemers grotendeels ontbreken in de populatie. Op het niveau van de individuele onderneming schatten zij de kost van deze drempel als een combinatie van een vaste kost (ten belope van het gemiddeld jaarloon van een werknemer) en een belasting op de loonmassa van 0.04%. Het verwijderen van de regulering zou resulteren in betere allocatie van arbeid over de bedrijven heen met als resultaat een toename van de output per werknemer, m.a.w. de arbeidsproductiviteit. Indien dergelijke regulering niet bestaat, zijn er minder groeibelemmingen voor ondernemingen en bereiken ze sneller een grotere schaal, dat dan weer schaalvoordelen oplevert. Met andere woorden, dit leidt tot productiviteitswinsten. Zo kan opgemerkt worden dat de typische Duitse ondernemingen groter zijn dan bijvoorbeeld Vlaamse of Franse ondernemingen, met als gevolg dat er ook belangrijke productiviteitsverschillen optreden.

Meer algemeen gaan Ciriaci *et al.* (2014) de **impact na van regulering op de arbeidsmarkt**, regulering op de productmarkt, inefficiëntie van de overheid (de zgn. red tape of de kost verbonden aan het opstarten van een onderneming), en de belasting op de bedrijfswinst op de locatiebeslissingen van multinationale ondernemingen die de top vormen van de wereldwijde R&D investeringen. Zij komen tot de bevinding dat de meeste invloed uitgaat van beide vormen van regulering, terwijl opstartkosten en bedrijfsbelasting een veel kleinere rol van

betekenis spelen. *Locatiebeslissingen worden dus eerder gedreven door de drang om efficiëntie te verhogen* (bv. door het vestigen van afdelingen in landen in de buurt van het hoofdkwartier) dan om kosten te verlagen. Wat beleidsaanbevelingen betreft, pleiten Ciriaci *et al.* (2014) trouwens niet voor een volledige deregulering van markten omdat beide vormen complementair zijn; zo kan inzake innovatie bijvoorbeeld excessieve deregulering leiden tot een daling van de aantrekkelijkheid van een land, zie Aghion *et al.* (2005).

#### (v) Hoge Groei Ondernemingen

Een beleid gericht op de stimulans van kleine, jonge, hoog-technologische bedrijven zal niet noodzakelijk leiden tot een hogere job groei. Immers, *Hoge Groei Ondernemingen* (HGOs of Gazelles) -en niet zozeer kleine, jonge ondernemingen- zijn verantwoordelijk voor een disproporzioneel deel van de job creatie. Een significant deel van de netto tewerkstellingsgroei wordt gegenereerd door een klein aantal zeer snel groeiende ondernemingen. Ze zijn niet noodzakelijk klein en jong en er zijn niet meer HGOs binnen *high-tech* sectoren. Specifiek gebruik makend van Belgisch data is er reeds aangetoond dat –eens gecorrigeerd voor zogenaamd onterechte starters– de bijdrage van jonge ondernemingen voor de jobgroei klein en niet persistent is.

HGOs lijken bijgevolg een top prioriteit van een beleid gericht op jobgroei te moeten zijn. Jammer genoeg zijn de *periodes van hoge groei van een bepaalde onderneming zeer grillig en bovendien onmogelijk te voorspellen*. Ook al is de strategisch management literatuur rond de vraag hoe het consistent beter te doen dan de concurrentie zeer uitgebreid, het aantal hoge groei ondernemingen is niet of nauwelijks hoger dan wat men kan verwachten van een puur willekeurig proces. Wat nu juist de triggers zijn van een zeer hoge groei van een bepaalde onderneming blijft dus onduidelijk en wat een gekozen overheidsbeleid dient te stimuleren vervolgens ook.

Het beleid kan echter wel focussen op een *aantal perifere eigenschappen* van HGOs. Zo zijn ze bijvoorbeeld vaker internationaal actief, bevinden ze zich in dichtbevolkte regio's waar veel creatieve jobs aanwezig zijn en worden ze vaak geleid door een serieel entrepreneur. *Het stimuleren van zulke randvoorwaarden (export, innovatie, performante agglomeraties,*

*entrepreneur vriendelijk klimaat, etc ...)* zal waarschijnlijk een positief effect hebben op het aantal HGOs. Verder kan de overheid ook bepaalde barrières wegnemen die het doorgroeien van ondernemingen kunnen stoppen. Zo is er bvb. specifiek voor Frankrijk reeds aangetoond dat vele bedrijven de kaap van 49 werknemers niet overschrijden vermits de regulering dan sterk toeneemt.

*De verankering van een HGO* is natuurlijk een belangrijk thema. Of een buitenlandse overname van een HGO al dan niet positief is, is niet eenduidig. Enerzijds is er het risico dat de buitenlands overnemer de know-how verder uitbouwt in het buitenland. Anderzijds kan de buitenlandse overnemer kennis en kapitaal aanbrengen die de hoge groei nog versnelt. *In een kleine, open economie waar sowieso buitenlandse ondernemingen een belangrijke rol spelen, is het niet wenselijk buitenlandse overnames te ontmoedigen. Wel zal de aanwezigheid van de juiste HGO randvoorwaarden er toe leiden dat meer HGOs, ook na een buitenlandse overname, in Vlaanderen blijven.*

#### (vi) Instellingen

Wat **instellingen** betreft, blijkt dat er eensgezindheid bestaat dat locatiebeslissingen positief worden beïnvloedt door *geografische clusters van economische activiteit* (zolang geen congestie-effecten optreden), de toegang tot een kwalitatieve transportinfrastructuur, en de aanwezigheid van een hoogopgeleide beroepsbevolking. Over het effect van belastingen, milieu-regulering en gerichte overheidsprogramma's is evenwel geen overeenstemming in de empirische literatuur (Azauzo *et al.*, 2010). MacCartyh *et al.* (2003) concluderen dat vooral de kwaliteit van de beroepsbevolking, de beschikbaarheid van verschillende transportmodi en de betrouwbaarheid van de transportinfrastructuur doorslaggevende factoren zijn bij locatiebeslissingen, maar benadrukken ook het stijgende belang van o.m. de mate van patentenbescherming. Love *et al.* (1999) wijzen op het risico dat gerichte overheidsprogramma's om bedrijven aan te trekken door financiële tegemoetkomingen of belastingvrijstellingen leiden tot politieke tegenreacties, en relateren dit aan een nieuwe benadering om locatiebeslissingen te beïnvloeden via het verhogen van de "levenskwaliteit" (*quality-of-life*, QOL). Bedrijfsbevragingen bij bedrijfsleiders in Colorado leren hen dat QOL-thema's (zoals de criminaliteitsgraad, de beschikbaarheid van goede scholen en de kwaliteit van het leefmilieu) een belangrijke rol spelen bij beslissingen om de oorspronkelijke locatie te

verlaten. QOL-thema's blijken voornamelijk relevant voor hoogtechnologische bedrijven of bedrijven met hoogopgeleide werkkrachten, omwille van hun hogere mobiliteit en betere onderhandelingspositie.

De literatuur benadrukt dat de *uitbouw van betere instellingen de aantrekkelijkheid van een regio als bedrijfslocatie kan verhogen*. Zo kan het *onderwijsbeleid* kan daarbij aangewend komen om te voorzien in een hoger opgeleide beroepsbevolking; het *transportbeleid* om tot een meer betrouwbare transportinfrastructuur te komen, en kan het *juridisch beleid* zich focussen op een betere bescherming van patenten en octrooien om kennisintensieve bedrijven aan te trekken. Tenslotte draagt een verhoging van de *algemene levenskwaliteit* er mogelijk toe bij dat bedrijven makkelijker adequate arbeidskrachten kunnen aantrekken/behouden.

#### (vii) Nieuwe Economische Geografie

Vervolgens werpt de literatuur over de *nieuwe economische geografie* ook haar licht op de factoren die locatiebeslissingen van ondernemingen. Zo ontwikkelt Krugman (1991) een model om de ongelijke verdeling van economische activiteit binnen en tussen landen en regio's te verklaren, het zogenaamde *kern-periferie model*. De belangrijkste implicatie van dit model is dat bedrijven schaalvoordelen nastreven en gelijktijdig transportkosten minimaliseren, en zich daarom vestigen in regio's met een hoge vraag; de geografische verdeling van de vraag hangt zelf evenwel ook af van de geografische verdeling van de productie. Transportkosten, schaalvoordelen en het industriële aandeel in nationaal inkomen verschijnen dus als de drijvende krachten achter agglomeraties. Vervolgonderzoek gaat na welke andere factoren locatiebeslissingen beïnvloeden. Zo bestuderen Khanna *et al.* (2005) de rol van schuld en bedrijfsperformantie in locatiebeslissingen. Zij vinden dat bedrijven met een lage schuld zich vestigen in gebieden waar bedrijven met een hoge schuld en een lage performantie actief zijn. De reden daartoe is dat deze bedrijven tijdens recessies hun prijzen kunnen laten zakken om zo financieel zwakkere rivalen uit de markt te stoten. *Devereux et al.* (2007) vinden *evidentie dat overheidssubsidies niet efficiënt zijn om bedrijven te lokken naar minder ontwikkelde gebieden*. *Beginnende bedrijven*, of ze nu een onderdeel vormen van multinationale ondernemingen of Brits zijn, *kiezen ervoor zich te vestigen in regio's waar agglomeratieprocessen aanwezig zijn door co-locatie of positieve externaliteiten*. Chen *et al.* (2010) tenslotte, vinden evidentie voor zelfselectie van hoogproductieve Franse ondernemingen

om te investeren in landen met minder marktpotentieel, hogere vaste investeringskosten of lagere importtarieven.

Inzake beleidsimplicaties geeft deze literatuur aan dat *concurrentie* en *agglomeratie* de belangrijkste determinanten van locatiebeslissingen van bedrijven zijn. Overheidsinterventies zijn daarom een weinig effectief instrument om deze locatiebeslissingen te beïnvloeden.

#### (viii) Regionale Clustering

Gerelateerd hieraan is de regionale **clustering van economische activiteiten** waarbinnen het Steunpunt STORE heel wat werk gericht is. De regionale clustering van economische activiteiten in sectoren en domeinen waarin Vlaanderen sterk staat (zogenaamde ‘smart specialisation’) kan een belangrijke rol spelen voor de lokale verankering en de duurzame groei van economische activiteiten, alsook het aantrekken van nieuwe bedrijven naar Vlaanderen.

Clusters worden gekenmerkt door belangrijke interactie tussen diverse regionale actoren, met name klanten, leveranciers, andere bedrijven, kennisinstellingen, overheid,.... ***Clusters hebben een positieve impact op de economische en innovatieve performantie van bedrijven binnen de cluster*** (Lecocq en De Ruytter, 2015) en op aantal start-ups (Goesaerts en Reynaerts, 2012). Daarnaast zorgen de interacties en linken tussen bedrijven binnen clusters ook voor de lokale verankering van economische activiteiten.

In sommige clusters spelen ***“lead firms” – grote, internationale actieve, gevestigde bedrijven*** – een vooraanstaande rol in de clusterformatie –en ontwikkeling, in andere clusters – met name de kennisintensieve sectoren, spelen ook ***kennisinstellingen*** (universiteiten en publieke onderzoekscentra) een essentiële rol in de cluster. Belangrijk echter voor elke cluster, is de ontwikkeling van economische activiteiten (Lecocq et al., 2016). Deze kan de vorm aannemen van nieuwe (spin-off) bedrijven, het uitgroeien van bestaande bedrijven tot internationale topspelers (al dan niet in niche-markten) en het aantrekken van MNE’s naar de regio.

Binnen de academische literatuur werd het belang van clustervorming om de duurzame ontwikkeling van een regio te promoten eveneens onderzocht. In deze literatuur wordt in het bijzonder onderzoek verricht naar de positieve effecten van economische clustering op de performantie of productiviteit van ondernemingen. Ehrl (2013) vindt dat de nabijheid van tewerkstelling in economische clusters een positief effect heeft op de performantie van



ondernemingen in Duitsland. Martin, Mayer en Mayneris (2011) vinden dat de clustering van ondernemingen van eenzelfde sector leidt tot positieve productiviteitswinsten van ondernemingen in Frankrijk.

#### (ix) Globalisering

**Globalisering** maakt dat onderneming doordachte keuzes moeten maken met betrekking tot de locatie van hun productieafdeling. Roza et al. (2011) onderscheiden drie drijfveren die aan de basis liggen voor offshoring-activiteiten en vergelijken hun relatie ten opzichte van de grootte van een onderneming. Zij concluderen dat kosten verlaging de voornaamste drijfveer is voor kleine en grote ondernemingen. Terwijl middelgrote en grote ondernemingen voornamelijk gedreven worden door de beschikbaarheid van bronnen en middelen die offshoring creëert. Tot slot, stellen zij vast dat de ondernemend drijfveer vooral zichtbaar is bij middelgrote ondernemingen. In tegenstelling tot Roza et al. (2011) focussen Ellram et al. (2013) niet op de drijfveren, maar op de aantrekkingsfactoren van de nieuwe locatie. Zij onderscheiden vier voordelen die een locatie interessant maakt, namelijk: *(1) de aanwezigheid van bronnen en middelen, (2) de aanwezigheid van lokaal talent, toegang tot de lokale markt en economisch overheidsbeleid, (3) lagere productiekosten, gespecialiseerde industrie-clusters en opheffing van handelsbarrières (efficiency) (4) verbeterde toegang tot de markt gezien de nabijheid van klanten*. Op basis van een onderzoek toegepast op de verschillende continenten komen zij tot de bevinding dat de aantrekkelijkheid van een locatie verandert doorheen de tijd en dat het handelsbeleid van het gastland hier een belangrijke rol in speelt. Verder stellen zij dat de keuze tot offshoring niet enkel gedreven wordt door kostenbesparingen, maar dat de totale kosten, winst en klantenwaardering een belangrijke rol spelen in het bepalen van de locatie. Coucke en Sleuwaegen (2008) gaan dieper in op het principe van offshoring en focussen in hun analyse op België. Zij constateren dat bedrijven die de opportuniteiten gecreëerd door de globalisering benutten, doormiddel van offshoring-activiteiten, een hogere overlevingskans hebben in de markt. Daarbovenop stellen zij vast dat de overlevingskansen van binnenlandse ondernemingen daalt naarmate de concurrentie van buitenlandse dochterondernemingen op de gerelateerde markt toeneemt.

*Het is duidelijk, naar beleidsaanbevelingen toe, dat de beste strategie eruit bestaat in het benutten van de mogelijkheden die gecreëerd worden door de industriële globalisering. Hiertoe is het van belang dat instituties (gericht op de arbeidsmarkt) zich focussen op een*

*efficiënte en snelle manier om de reallocatie van middelen tot stand te brengen. Daarbovenop dienen binnenlandse bedrijven gestimuleerd te worden om hun technologische capaciteiten te verbeteren, waardoor ze als sterkere concurrenten aanschouwd worden.*

**Tabel 1: Overzicht Studies**

<b>Factor</b>	<b>Studies</b>	<b>Regio</b>	<b>STORE/VIVES</b>
Directe Buitenlandse Investeringsen	Meundler and Becker (2010) Spengler et al (2014) Djankov (2010) Overesch and Wamser (2009)	Europa EU Wereld Europa	Konings, et al. (2016)
Internationale handel	Mion en Zhu (2013) Wagner (2012) Autor, Dorn en Hanson (2013)	België Duitsland US	Van Biesebroeck, Konings en Volpe (2016)
Loonkosten	NBB (2015) Kronenberg (2013) Decramer, Fuss and Konings (2016)	België Nederland België	Baert en Reynaerts (2015)
Regulering	Garicano <i>et al.</i> (2016) Gourio en Roys (2014) Ciriaci <i>et al.</i> (2016)	Frankrijk Frankrijk Wereld	
Hoge Groei Ondernemingen	Henrekson et al (2010). Geurts en V. Biesebroeck (2014) Mason en Brown (2013) Gourio en Roys (2014)	Wereld België Schotland Frankrijk	Ramboer en Sleuwaegen (2016) Baert en Reynaerts (2015) Baert en Reynaerts (2015) Baert <i>et al.</i> (2015)
Instellingen	Azauso-Carod <i>et al.</i> (2010) MacCarthy <i>et al.</i> (2003) Love <i>et al.</i> (1999)	Wereld Wereld VS	
Nieuwe Economische Geografie	Devereux <i>et al.</i> (2007) Khanna <i>et al.</i> (2005) Chen <i>et al.</i> (2010)	VK VS Frankrijk	
Regionale clustering	Ehrl (2013) Martin et al. (2011)	Duitsland Frankrijk	Lecocq en De Ruytter (2015) Goesaerts en Reynaerts, 2012 Lecocq en Van Looy (2016)
Globalisering	Ellram et al. (2013) Coucke en Sleuwaegen (2008) Roza et al. (2011)	België	Abraham <i>et al.</i> (2014)

## Referenties

### Directe Buitenlandse Investeringsen

Spengel, Christoph, Dieter Endres, Katharina Finke, and Jost Heckemeyer (2014), 'Effective Tax Levels Using the DEVEREUX/GRIFFITH Methodology: Project for the EU Commission TAXUD/2013/CC/120', ZEW - Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung / Center for European Economic Research.

Abstract: This 2014 report of the project TAXUD/2013/CC/120 presents estimates of the effective tax rates on investment in the EU member states, FYROM and Turkey as well as Norway, Switzerland, Canada, Japan and the United States. The work presented in this report updates for 2014 the analyses of the previous projects within the former Framework Contract TAXUD/2008/CC/099 and the previous year's intermediate report. Following the methodology used in previous work, we apply the Devereux and Griffith framework to compute effective tax levels.

Djankov, Simeon, Tim Ganser, Caralee McLiesh, Rita Ramalho, and Andrei Shleifer (2010), "The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship," *American Economic Journal: Macroeconomics* 2(3), 31–64.

Abstract: We present new data on effective corporate income tax rates in 85 countries in 2004. The data come from a survey, conducted jointly with PricewaterhouseCoopers, of all taxes imposed on "the same" standardized mid-size domestic firm. In a cross-section of countries, our estimates of the effective corporate tax rate have a large adverse impact on aggregate investment, FDI, and entrepreneurial activity. Corporate tax rates are correlated with investment in manufacturing but not services, as well as with the size of the informal economy. The results are robust to the inclusion of many controls.

Overesch, M. en Wamser, G.(2009), "Who Cares About Corporate Taxation? Asymmetric Tax Effects on Outbound FDI," *World Economy* 32(12), 1657–84.

Abstract: This paper investigates whether different types of FDI are asymmetrically affected by corporate taxation. We classify investment projects according to several characteristics such as the general motivation for FDI, the type of business activity, or the degree of internationalisation of the multinational firm. Subsequently, we analyse how local taxes influence the number of German outbound investments in European countries. The analysis reveals significant asymmetries with regard to tax effects: vertically integrated investments are more sensitive to host-country taxation than horizontal FDI; larger tax rate elasticities are estimated if business activities are considered highly mobile; and in accordance with profit-shifting considerations, subsidiaries of more internationalised companies are less tax responsive to host-country taxation.

Muendler, Marc-Andreas, and Sascha O Becker (2010), "Margins of Multinational Labor Substitution," *American Economic Review* 100(5), 1999–2030.

Abstract: Employment at a multinational enterprise (MNE) responds to wages at the extensive margin, when an MNE enters a foreign location, and at the intensive margin, when an MNE operates existing affiliates. We present an MNE model and conditions for parametric and

nonparametric identification. Prior studies rarely found wages to affect MNE employment. Our integrated approach documents salient labor substitution for German manufacturing MNEs and removes bias. In Central and Eastern Europe, most employment responds at the extensive margin, while in Western Europe the extensive margin accounts for around two-thirds of employment shifts. At distant locations, MNEs respond to wages only at the extensive margin. (JEL F23, J23, J31, R32)

Konings, J. Lecocq, C. Merlevede, B. en Vandendriessche, R. (2016). The Role of an Allowance for Corporate Equity for the Capital Structure and Employment in Multinational Enterprises An evaluation of the Notional Interest Deduction in Belgium. VIVES beleidspaper Juli, 2016.

<http://feb.kuleuven.be/VIVES/publicaties/beleidspapers/BP/bp2016/VIVES%20Beleidspaper%2018%20-%20NID.pdf>

## Internationale Handel

Mion, G. en Zhou, L. (2013), “Import competition from and offshoring to China: A curse or blessing for firms?” *Journal of International Economics* 89(1), 202-2015.

Abstract: We use Belgian manufacturing firm-level data over the period 1996–2007 to analyze the impact of imports from different origins on firm employment growth, exit, and skill upgrading. For this purpose, we use both industry-level and firm-level imports by country of origin and further distinguish between firm-level offshoring of final versus intermediate goods. Results indicate that China is different from both other low-wage and OECD countries. Industry-level import competition from China reduces firm employment growth and induce skill upgrading in low-tech manufacturing industries. On the other hand, import competition has no effect on firm survival, while offshoring of finished goods to China actually increases firms' probability of survival. In terms of skill upgrading, the effect of Chinese imports is large. Import competition from China accounts for 27% (48%) of the total observed increase – within and between firms – in the share of non-production (highly educated) workers in low-tech Belgian manufacturing over our period of analysis. Offshoring to China further accounts for a small but significant increase in the share of non-production workers.

<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022199612001250>

Autor, D., Dorn, D. en Hanson, G. (2013), “The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States,” *American Economic Review* 103(6), 2121-2168.

Abstract: We analyze the effect of rising Chinese import competition between 1990 and 2007 on US local labor markets, exploiting cross-market variation in import exposure stemming from initial differences in industry specialization and instrumenting for US imports using changes in Chinese imports by other high-income countries. Rising imports cause higher unemployment, lower labor force participation, and reduced wages in local labor markets that house import-competing manufacturing industries. In our main specification, import competition explains one-quarter of the contemporaneous aggregate decline in US manufacturing employment. Transfer benefits payments for unemployment, disability, retirement, and healthcare also rise sharply in more trade-exposed labor markets.

<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.103.6.2121>

Wagner, J. (2013), “Exports, Imports and Firm Survival: First Evidence for Manufacturing Enterprises in Germany,” *Review of World Economics* 149(1), 113-130.

Abstract: This paper investigates the links between firm survival and three types of international trade activities—exports, imports and two-way trade. It uses unique new representative data for manufacturing enterprises from Germany, one of the leading actors on the world market for goods. The paper contributes to the literature by providing the first evidence on the role of imports and two-way trading for firm survival in a highly developed country. The result indicate a strong positive link between firm survival on the one hand and imports and two-way trading on the other hand, while exporting alone does not play a role for exiting the market or not.

Van Biesebroeck, J., Konings, J. and Volpe, C.M. (2016). Did export promotion help firms weather the crisis? *Economic Policy*, 31(88), 653 - 702.

Abstract: In the global recession of 2009, exports declined precipitously in many countries. We illustrate with firm-level data for Belgium and Peru that the decline was very sudden and almost entirely due to lower export sales by existing exporters. After the recession, exports rebounded almost equally quickly and we evaluate whether export promotion programs were an effective tool aiding this recovery. We show that firms taking advantage of this type of support did better during the crisis, controlling flexibly for systematic differences between supported and control firms. The primary mechanism we identify is that supported firms are generally more likely to survive on the export market and, in particular, are more likely to continue exporting to countries hit by the financial crisis.

<http://www.economic-policy.org/wp-content/uploads/2015/10/Did-export-promotion-help-firms-weather-the-crisis.pdf>

## Loonkosten

NBB (2015), “Verslag 2014. Preambule Economische en nanciële ontwikkelingen Prudentiële regelgeving en prudentieel toezicht,” Nationale Bank van België.

Abstract: Loonvorming moet beter worden afgesteld op het productiviteitsverloop. België heeft één van de hoogste loonkosten per uur en tewerkstelling is er één van de laagste. Via hervormingen op de productmarkten, stimuleren van innovatie, een vlotte middelenreallocatie en het aantrekken van buitenlandse investeringen moet er gezorgd worden voor een snellere productiviteitsgroei die als bron kan dienen voor de inkomenscreatie.

[https://www.nbb.be/doc/ts/publications/nbbreport/2014/nl/t1/verslag2014\\_volledig.pdf](https://www.nbb.be/doc/ts/publications/nbbreport/2014/nl/t1/verslag2014_volledig.pdf)

Kronenberg, K. (2012), “Firm Relocations in the Netherlands: Why do firms move, and where do they go?” *Papers in Regional Science* 92(4), 619-713.

Abstract: This study analyses determinants of business relocation and identifies regional characteristics which attract relocating firms. Results indicate that the relocation decisions of firms are sector-dependent, and the migratory behaviour of firms in knowledge-intensive sectors notably differs from that in less knowledge-intensive sectors. Predominantly low-tech and medium-low-tech manufacturing and less knowledge-intensive service firms paying high average salaries have a higher probability to move out of their present location. For less knowledge-intensive service firms, the average municipal wage negatively affects their propensity to relocate, while those located in municipalities with high sector-specific wages have an increased likelihood to move. Relocating firms are generally attracted by densely populated municipalities with high wage levels, and primarily service firms are drawn to municipalities which are specialized in the firm's own sector and appeal to individuals. Sector-specific wages may either attract, or deter firms, suggesting that this variable may capture both the cost and the quality of the locally available workforce.

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1435-5957.2012.00443.x/full>

Baert, L. En Reynaerts, J. (2015), "De economische activiteit en het transformatieproces van lead firms in Vlaanderen sinds 2005," *Beleidsrapport STORE-B-14-013*, Steunpunt Ondernemen & Regionale Economie, pp. 41.

Abstract: We stellen vast dat de meeste lead firms tot de sectoren voeding en chemie behoren. Wanneer we de technologie-intensiteit van de lead firms in kaart brengen, stellen we vast dat de meeste van deze ondernemingen veeleer gekenmerkt worden door een lage technologie-intensiteit. Dit is een zorg voor de beleidsmakers, aangezien het weinig waarschijnlijk is dat deze sectoren in de toekomst bijkomende toegevoegde waarde en tewerkstelling zullen creëren. We zien eveneens dat de lead firms vooral middelgrote en grote ondernemingen zijn (met minstens 50 werknemers) en dat deze ondernemingen bijgevolg meer mature ondernemingen zijn. Daarnaast stellen we vast dat de meeste lead firms gesitueerd zijn in de provincies Antwerpen en Oost-Vlaanderen. Tot slot besluiten we dat de lead firms op substantiele wijze bijdragen tot de toegevoegde waarde en tewerkstelling in de Vlaamse industrie. Wanneer we het transformatieproces van de lead firms in kaart brengen, stellen we vast dat de lead firms reeds voor de crisis van 2008 een achteruitgang kenden wat betreft toegevoegde waarde, tewerkstelling en arbeidsproductiviteit. In tegenstelling tot de niet-lead firms, zijn deze ondernemingen er vanaf 2009 weliswaar sneller in geslaagd om deze achteruitgang om te buigen in een trage vooruitgang. Bovendien zien we zeer uiteenlopende transformatieprocessen voor de lead firms: de zogenaamd "sterke" lead firms hebben niet alleen aan belang gewonnen, ze zijn er tevens in geslaagd om hun productiviteit te verhogen, terwijl de "zwakke" lead firms achteruit gegaan zijn zowel wat betreft belang als arbeidsproductiviteit. Een lichtpunt voor de beleidsmakers is dat de hoogtechnologische sectoren een gunstiger transformatieproces hebben doorgemaakt over de periode 2005 tot 2012.

<https://steunpuntore.be/publicaties-1/wp3/STORE-B-14-013-lead-firms-revised.pdf>

Decramer, S., Fuss, C. en Konins, J. (2016), "How do Exporters React to Changes in Cost Competitiveness?" *The World Economy* 39(10), 1558–1583.

Abstract: Various international institutions such as the European Commission, the ECB and the OECD often use unit labour costs as a measure of international competitiveness. The goal of this paper was to examine how well this measure is related to international export performance at the firm level. To this end, we use Belgian firm-level data for the period 1999 to 2010 to

analyse the impact of unit labour costs on exports. We find an estimated elasticity of the intensive margin of exports with respect to unit labour costs between  $-0.2$  and  $-0.4$ . This elasticity varies between sectors and between firms, with more labour-intensive firms having a higher elasticity. The microdata also enable us to analyse the impact of unit labour costs on the extensive margin. Our results show that higher unit labour costs reduce the probability of starting to export for non-exporters and increase the probability of exporters stopping. While our results show that unit labour costs have an impact on the intensive margin and extensive margin of firm-level exports, the effect is rather low, suggesting that pass-through of costs into prices is limited. The latter is consistent with recent trade models emphasising that not only relative costs, but also demand factors such as quality and taste matter for explaining firm-level exports.

## Regulation

Garicano, L., Lelarge, C. en Van Reenen, J. (2016), “Firm Size Distortions and the Productivity Distribution: Evidence from France,” *American Economic Review* 106(11), 3439–3479.

Abstract: We show how size-contingent laws can be used to identify the equilibrium and welfare effects of labor regulation. Our framework incorporates such regulations into the Lucas (1978) model and applies it to France where many labor laws start to bind on firms with 50 or more employees. Using population data on firms between 1995 and 2007, we structurally estimate the key parameters of our model to construct counterfactual size, productivity, and welfare distributions. We find that the cost of these regulations is equivalent to that of a 2.3 percent variable tax on labor. In our baseline case with French levels of partial real wage inflexibility, welfare costs of the regulations are 3.4 percent of GDP (falling to 1.3 percent if real wages were perfectly flexible downward). The main losers from the regulation are workers—and to a lesser extent, large firms—and the main winners are small firms.

<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20130232>

Gourio, F. en Roys, N. (2014), “Size-dependent regulations, firm size distribution, and reallocation,” *Quantitative Economics* 5(), 377-416.

Abstract: In France, firms that have 50 employees or more face substantially more regulation than firms that have less than 50. As a result, the size distribution of firms is visibly distorted: there are many firms with exactly 49 employees. We model the regulation as the combination of a sunk cost that must be paid the first time the firm reaches 50 employees and a payroll tax that is paid each period thereafter when the firm operates with more than 50 employees. We estimate the model using indirect inference by fitting the discontinuity of the size distribution. The key finding is that the regulation is equivalent to a combination of a sunk cost approximately equal to about 1 year of an average employee salary and a small payroll tax of 0.04%. Our structural model fits well the discontinuity in the size distribution. Removing the regulation improves labor allocation across firms, leading in steady state to an increase in output per worker slightly less than 0.3%, holding the number of firms fixed. However, if firm entry is elastic, the steady-state gains are an order of magnitude smaller.

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.3982/QE338/full>



Ciriaci, D., Grassano, N. en Vezzani, A. (2016), “Regulation, Red Tape and Location Choices of Top R&D Investors,” *European Economy Discussion Paper* 031, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Commission, pp. 29.

Abstract: This paper investigates how product and labour market regulations and red tape affect the way in which top corporate research and development (R&D) investors worldwide organise their cross-border operations. The decision about where a company locates its international subsidiaries is modelled using location-specific framework conditions, socio-economic factors and other controls commonly used in the economic geography literature. The location decision drivers are estimated using a multilevel mixed-effects logistic regression, controlling for both fixed and random effects. Our results confirm that both product market regulation (PMR) and employment protection legislation (EPL) significantly affect the location decisions of top R&D investors, as well as red tape and profit tax. The marginal effect of PMR is by far the largest, followed by EPL; the cost of starting a business and profit tax show lower marginal effects. Moreover, we found that (i) PMR and EPL exert a mutually reinforcing negative effect on the location decision of top R&D investors and (ii) of the three components of the PMR indicator—barriers to trade and investment, state control and barriers to entrepreneurship—the latter is the one with the lowest marginal effect. Policy implications are drawn accordingly.

[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/eedp/pdf/dp031\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/eedp/pdf/dp031_en.pdf)

## Hoge Groei Ondernemingen

Henrekson, M. en Johansson, D. (2010), “Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence,” *Small Business Economics* 35(2), 227-244.

Abstract: It is often claimed that small and young firms account for a disproportionately large share of net employment growth. We conduct a meta-analysis of the empirical evidence regarding whether net employment growth rather is generated by a few rapidly growing firms—so-called Gazelles—that are not necessarily small and young. Gazelles are found to be outstanding job creators. They create all or a large share of new net jobs. On average, Gazelles are younger and smaller than other firms, but it is young age more than small size that is associated with rapid growth. Gazelles exist in all industries. They seem not to be overrepresented in high-technology industries, but there is some evidence that they are overrepresented in services.

Geurts, K. en Van Biesebroeck, J. (2014), “Job creation, firm creation, and de novo entry.”

Abstract: Firm turnover and growth recorded in administrative data sets differ from underlying firm dynamics. By tracing the employment history of the workforce of new and disappearing administrative firm identifiers, we can accurately identify de novo entrants and true economic exits, even when firms change identifier, merge, or split-up. For a well-defined group of new firms entering the Belgian economy between 2004 and 2011, we find highly regular post-entry employment dynamics in spite of the volatile macroeconomic environment. Exit rates decrease with age and size. Surviving entrants record high employment growth that is monotonically decreasing with age in every size class. Most remarkably, we find that Gibrat’s law is violated for very young firms. Conditional on age, the relationship between employment growth and current size is strongly and robustly positive. This pattern is obscured, or even reversed, when

administrative entrants and exits are taken at face value. De novo entrants' contribution to job creation is relatively small and not very persistent, in particular for (the large majority of) new firms that enter with fewer than five employees.

Mason, C. en Brown, R. (2013), "Creating good public policy to support high-growth firms," *Small Business Economics* 40(2), 211-225.

Abstract: Writing in *Small Business Economics* Scott Shane argues that policy-makers should stop subsidising start-ups and instead focus on supporting the small subset of new businesses with high growth potential. However, both Shane and other scholars who have made the same argument only offer broad-brush proposals to achieve this objective. The aim of this article, in contrast, is to engage in a detailed discussion of how to create appropriate policies for high-growth firms (HGFs). Drawing on research in Scotland, we argue that policy-makers are looking for HGFs in the wrong places. The heterogeneous nature of HGFs in terms of sector, age, size and origins makes it impractical to target support on particular sectors, technologies or types of firms (e.g., new or R&D intensive). The article proposes a reorientation of HGFs, both in terms of appropriate targeting and forms of support. Public policy also needs to focus on the retention of HGFs which are acquired by non-local businesses. Finally, policy-makers need to properly reflect upon the specificities of their entrepreneurial environment when devising appropriate policy interventions.

Ramboer, S. en Sleuwaegen, L. (2015), "Het belang van de strategische context voor de ontwikkeling van Hoge Groei Ondernemingen," *Beleidsrapport STORE-B-15-014*, pp. 36

Baert, L., Reynaerts, J. en Vanschoonbeek, J. (2015), "De economische activiteit van lead en middle firms in de Vlaamse dienstensector," *Beleidsrapport STORE-B-15-005*, pp. 31.

Baert, L., Reynaerts, J. (2015), "De economische activiteit van middle firms in Vlaanderen," *Beleidsrapport STORE-B-14-014*, pp. 25.

Baert, L. en Reynaerts, J. (2015), "De economische activiteit en het transformatieproces van lead firms in Vlaanderen sinds 2005," *Beleidsrapport STORE-B-14-013*, pp. 41.

## Instellingen

Azauso-Carod, J.-M., Liviano-Solis, D. en Manjón-Antolín, M. (2010), "Empirical Studies in Industrial Location: an Assessment of their Methods and Results," *Journal of Regional Science* 50(3), 685-711

Abstract: This paper surveys recent evidence on the determinants of (national and/or foreign) industrial location. We find that the basic analytical framework has remained essentially unaltered since the early contributions of the early 1980s while, in contrast, there have been advances in the quality of the data (more firm and plant level information, geographical disaggregation, panel structure, etc.) and, to a lesser extent, the econometric modeling. We also identify certain determinants (neoclassical and institutional factors) that tend to provide largely consistent results across the reviewed studies. In light of this evidence, we finally suggest future lines of research.

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9787.2009.00625.x/full>

MacCarthy, B. L. en Atthirawong, W. (2003), “ Factors affecting location decisions in international operations – a Delphi study,” *International Journal of Operations and Production Management* 23(7), 794-818

Abstract: Only a limited amount of research has been reported on factors influencing international location decisions for contemporary manufacturing operations. In this paper a comprehensive set of factors that may influence international location decisions is identified from an analysis of the existing literature. Results are presented from a Delphi study that used a worldwide panel of experts to investigate factors affecting international location decisions. Findings are reported on the motivations of firms in seeking to manufacture across national borders and the key steps that should be followed in making international location decisions. The top five major factors identified that may strongly influence international location decisions generally were: costs, infrastructure, labour characteristics, government and political factors and economic factors. Ten key sub-factors identified were: quality of labour force, existence of modes of transportation, quality and reliability of modes of transportation, availability of labour force, quality and reliability of utilities, wage rates, motivation of workers, telecommunication systems, record of government stability and industrial relations laws. Additional sub-factors of increasing importance include: protection of patents, availability of management resources and specific skills and system and integration costs. The factors identified have implications for management practice, for policy-making by governments and other agencies and for academic research in international operations.

[http://2013.moodle-archive.dcu.ie/file.php/31321/L5\\_Location\\_decisions\\_-\\_MacCarthy.pdf](http://2013.moodle-archive.dcu.ie/file.php/31321/L5_Location_decisions_-_MacCarthy.pdf)

Love, L. L. en Crompton, J. L. (1999), “The Role of Quality of Life in Business (Re)Location Decisions,” *Journal of Business Research* 44, 211-222.

Abstract: Key decision-makers from 174 businesses that had relocated, expanded, or been launched in Colorado within the most recent 5-year period were surveyed to identify the role of quality-of-life (QOL) elements in their decision. A comprehensive set of elements considered by businesses in location decisions was developed, and their relative importance was assessed by the sample. Five domains of elements were derived. The set of QOL elements consistently ranked in importance behind labor and cost issues and daily living concerns. QOL was most important to companies that moved into Colorado from outside the state, had fewer than eight employees, were relatively footloose, employed a high proportion of professionals, who perceived ability to attract and retain professional personnel as being a primary concern, and whose ultimate decision-maker relocated with the company.

[http://agrifecdn.tamu.edu/cromptonrpts/files/2011/06/quality\\_of\\_life\\_10.pdf](http://agrifecdn.tamu.edu/cromptonrpts/files/2011/06/quality_of_life_10.pdf)

## Nieuwe Economische Geografie

Michael P. Devereux Rachel Griffith, and Helen Simpson (2007), “Firm location decisions, regional grants and agglomeration externalities,” *Journal of Public Economics* 91 (2007) 413–435

Abstract: We examine whether discretionary government grants influence where domestic and multinational firms locate new plants, and how the presence of agglomeration externalities interacts with these policy instruments. We find that a region's existing industrial structure has an effect on the location of new entrants. Grants do have a small effect in attracting plants to specific geographic areas, but importantly, we find that firms are less responsive to government subsidies in areas where there are fewer existing plants in their industry. This suggests that these subsidies are less effective in influencing firms' location decisions in the face of countervailing co-location benefits.

<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0047272706001691>

Naveen Khanna and Sheri Tice (2005) "Pricing, exit, and location decisions of firms: Evidence on the role of debt and operating efficiency," *Journal of Financial Economics* 75, 397–427.

Abstract: We compare pricing and exit decisions of discounters across the business cycle. Cities containing high debt and/or low efficiency firms display higher prices during non-recession years. During recessions, prices increase in cities with less efficient incumbents, but decrease in cities with a mix of high and low debt firms. High debt firms are more likely to exit cities with lower prices, and high debt exiting firms are more likely to be efficient. Apparently, low debt firms strategically lower prices during recessions to force exit of efficient, financially constrained rivals. Weaker competitors face another cost. New entrants locate closer.

<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405X04001497>

Chen, Maggie Xiaoyang Moore, Michael O (2010), "Location decision of heterogeneous multinational firms," *Journal of International Economics* 80, 188–199.

Abstract: We examine how multinational firms with heterogeneous total factor productivity (TFP) self-select into different host countries. Both aggregate- and firm-level estimates suggest that more productive French firms are more likely than their less efficient competitors to invest in relatively tough host countries. Countries with a smaller market potential, higher fixed costs of investment or lower import tariffs tend to have higher cutoff productivities and attract a greater proportion of productive multinationals. This self-selection mechanism remains largely robust when we control for unobserved firm and country heterogeneity and address potential TFP endogeneity.

<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022199609001056>

### Regionale clustering

Ehrl, P. (2013). Agglomeration economies with consistent productivity estimates. *Regional Science and Urban Economics*, 43 (5), 751-763.

Abstract: This paper investigates the relative impact of microeconomic agglomeration mechanisms on plant's total factor productivity (TFP) using German establishment and employment-level data. Contrasting different strategies for estimating TFP from plant-level production functions reveals that unobserved output prices bias true productivity and lead to underestimated agglomeration economies. With the corrected TFP measure, the largest impact

is found for labor market pooling, which is captured by the correlation of the occupational composition between one county-industry and the rest of the county. This main result is robust, even when the spatial units are resized from counties to larger labor market regions. Input linkages appear to be relevant only at this larger regional scale. Overall, agglomeration economies differ substantially across industries. Only for a subset of industries, some positive evidence is detected for knowledge spillovers.

<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0166046213000562>.

Martin, P., Mayer, T., & Mayneris, F. (2011). Spatial concentration and plant-level productivity in France. *Journal of Urban Economics*, 69 (2), 182-195.

Abstract: This paper analyzes empirically the effect of spatial agglomeration of activities on plant-level productivity, using French firm and plant-level data from 1996 to 2004. We exploit short-run variations of variables by making use of GMM estimation. This allows us to control for endogeneity biases that the estimation of agglomeration economies typically encounters. This means that our paper focuses on a subset of agglomeration economies, the short-run ones. Our results show that French plants benefit from localization economies, but we find very little – if any – evidence of urbanization economies. We also show that those localization benefits are relatively well internalized by firms in their location choice: we find very little difference between the geography that would maximize productivity gains in the short-run and the geography actually observed.

<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0094119010000665>

## Globalisering

Abraham F., Goesaert T. en Konings J. (2014), “Staying Home or Moving Away? Restructuring Efforts Within Multinational Enterprises,” *The World Economy* 37(6), 765–782.

Abstract: This paper analyses the impact of geographic dispersion on employment changes within multinationals. Building on earlier work of Landier *et al.* (2009, *Review of Financial Studies* 22, 3: 1119), we investigate whether corporate decision-making within a multinational is affected by the distance between an affiliate and its headquarter. Our findings suggest a detrimental impact of distance on employees, by either an increased likelihood of observing a downsizing event, or by witnessing a larger decrease in the number of employees at distant locations during downsizing events. In addition, our results seem to relate the higher likelihood of observing a downsizing event to the role of social factors on decision making. The more visible a manager is in his community, the less likely he is to downsize proximate divisions.

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/twec.12179/abstract>

Ellram, L.M., Tate, W.L. & Petersen, K.J. (2013). Offshoring and reshoring: An Update on the Manufacturing Location Decision. *Journal of Supply Chain Management*, Volume 49 (2), p.14-22

Abstract: This research uses data from a survey to explore the factors that affect organizations' manufacturing location decisions. Manufacturing location, more specifically the possibility of firms' nearshoring or reshoring, has received a great deal of recent attention, especially in the United States. This paper applies the location aspect of internalization theory to provide an understanding of what factors affect organizations' perceptions of the attractiveness of various regions as locations for owned manufacturing facilities. An exploratory factor analysis is used to develop factors that drive manufacturing location decisions. Multiple regression analysis is used to test the relationship between the drivers of manufacturing location decisions and movement of manufacturing into or out of a region, and overall perceived risk of a region. Findings indicate that various drivers have differential effects across regions. For example, while North America is viewed favorably for its trade policies over the next 3 years, the trade policies are also viewed as an increasing source of risk, possibly reflecting bipartisan conflicts. Three theoretical propositions are developed to advance the understanding of the current state of manufacturing location decisions from an internalization perspective. It appears that organizations are beginning to look at their manufacturing location decisions through a broader lens, giving more weight to supply chain issues as well as strategic factors.

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/jscm.12019/epdf>

Coucke, K. & Sleuwaegen, L. (2008), "Offshoring as a Survival Strategy in Globalizing Industries: new Evidence from Belgian Manufacturing", *Journal of International Business Studies*, vol 39(8), pp 1261-1277.

Abstract: This paper analyzes the impact of globalization on the exit behavior of manufacturing firms in one of the world's most open economies: Belgium. We find that imports from low-wage countries exert a strong competitive effect that lowers a firm's chances of survival. This competitive effect is found to arise mainly in industries where intra-industry trade, an indicator of product differentiation, is relatively low. As an offensive strategy to cope with the rising competitive pressure from imports, we find that firms exploiting opportunities afforded by globalization, in particular the offshoring of activities, are able to improve their chances of survival. Making a distinction between domestic firms and subsidiaries of multinational firms, we also find that domestic firms face a higher risk of exit when multinational firms compete in their relevant input and output markets. Finally, we show that subsidiaries of multinational firms are better adapted to cope with globalization forces, and we find them to be less sensitive to domestic market conditions in the host country.

<http://link.springer.com/article/10.1057%2Fpalgrave.jibs.8400403>

Roza, M., Van den Bosch, F.A.J. & Volberda, H.W. (2011), "Offshoring strategy: Motives, functions, locations, and governance modes of small, medium-sized and large firms", *International Business Review*, Volume 20, p.314-323

Abstract: How does firm size impact on a firm's offshoring strategy? Are the underlying motives for offshoring, the particular functions considered, the location store locate, and the particular governance mode different for small, medium-sized and large firms? In this paper, cost, resource and entrepreneurial drivers are investigated for their relationship with firm size.

Moreover, we hypothesize on the relationship between function, location and governance mode choices of offshoring and firm size. Using multi-country data of the Offshoring Research Network (ORN), we present empirical evidence on the three offshoring driver categories and function, location and governance mode choices of small, medium-sized and large firms. The results show offshoring might be used as cost, resource or entrepreneurial strategy. Cost drivers are most important for large and small firms, whereas resource drivers are especially important for medium-sized and large firms. Entrepreneurial drivers are most important for medium-sized firms, just like these firms have a relatively stronger preference for nearshoring. Small firms mostly offshore competence exploring activities, whereas large firms relocate competence exploiting activities.

[http://ac.els-cdn.com/S0969593111000217/1-s2.0-S0969593111000217-main.pdf?\\_tid=78915b30-a4d3-11e6-b2a1-00000aab0f01&acdnat=1478514065\\_805ffb52a9c82e09a61ad951af810f76](http://ac.els-cdn.com/S0969593111000217/1-s2.0-S0969593111000217-main.pdf?_tid=78915b30-a4d3-11e6-b2a1-00000aab0f01&acdnat=1478514065_805ffb52a9c82e09a61ad951af810f76)

Goesaert, T. en Reynaerts, J. (2012), "Nieuwe ondernemingen in Vlaanderen: de impact van agglomeratie van economische activiteit op het aantal startups in de industrie 1999-2007," *Beleidsrapport STORE-B-12-011*, pp. 24.

Lecocq, C. en De Ruytter, S. (2015), "'Lead firms' in de Vlaamse industrie en de productiviteit van andere ondernemingen in de regio," *Beleidsrapport STORE-B-14-017*, pp. 15